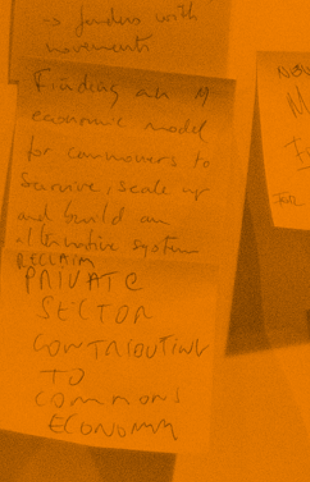


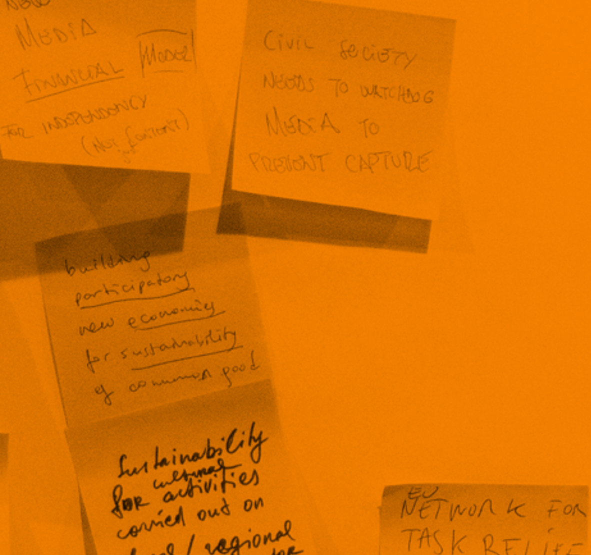
RADICAL FUNDING

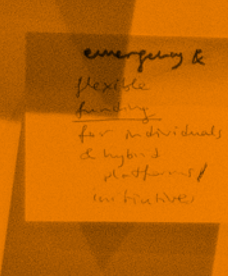
ZEMOS98

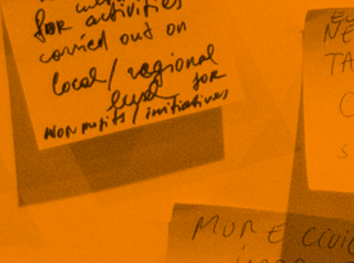


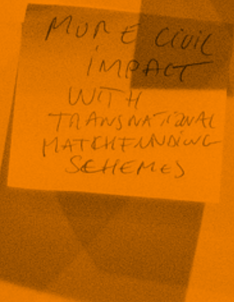


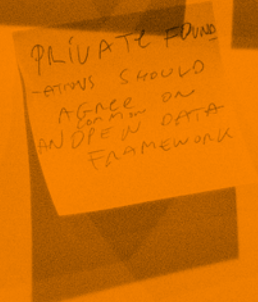


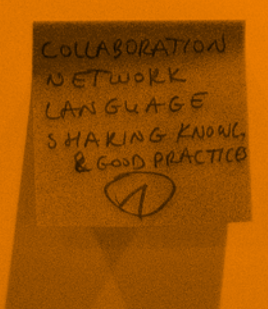


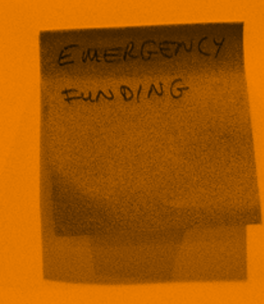


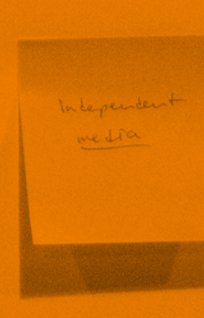












Seville Activists Encounter (2016) - Foto de Gema Valencia
Página anterior: Asamblea de FundAction, Villarceaux, Francia (2019) - Alexander Sargos

¿A QUIÉN ESTÁ DESTINADO ESTE OPEN PAPER?

Este Open Paper tiene la intención de ser una herramienta práctica para:

ACTIVISTAS U ORGANIZACIONES SOCIALES que hayan financiado o busquen financiar sus actividades a través de la filantropía privada. Tanto si eres un activista individual que alguna vez ha recibido fondos para llevar a cabo una acción o una investigación, como si formas parte de una ONG, una cooperativa o cualquier otra pequeña o mediana entidad con compromiso social y político, aquí se exploran reflexiones sobre la relación entre filantropía privada y tu organización.

INSTITUCIONES DE FINANCIACIÓN que tengan un claro compromiso político y social como parte de su estrategia. Tanto si ya estás involucrado en redes donde esto se discute abiertamente y se buscan fórmulas de cómo poder apoyar las causas sociales y las organizaciones o actividades involucrados, como si formas parte de una fundación que busca desplazar su estrategia hacia posiciones más progresistas y radicales, este documento puede ser de utilidad en desvelar las claves y las contradicciones del camino a transitar.

INVESTIGADORES SOCIALES interesados en conocer el funcionamiento de la filantropía privada y cómo apoyan procesos u organizaciones sociales, en entender más allá de los estereotipos y los prejuicios cómo son las relaciones y los pactos que se establecen entre donantes de fondos y receptores de éstos.

Este documento no aborda sin embargo nada que tenga que ver con subvenciones públicas de ningún tipo ni tampoco servicios a administraciones públicas. Existe un terreno de juego común y es que ciertas Fundaciones y ciertos sectores de la Filantropía complementan en algunos casos ciertas labores sociales que bien podrían ser un servicio público pero que ya sea por falta de recursos o por motivos políticos, no sucede.

¡Úsalo, remézclalo, diviértete!

Nota de las editoras:
Este documento ha sido elaborado a partir de una serie de entrevistas realizadas en 2019.



Asamblea de FundAction, Villarceaux, Francia (2019) - Alexander Sargos

ABSTRACT: ¿QUÉ ENCONTRARÁS AQUÍ?

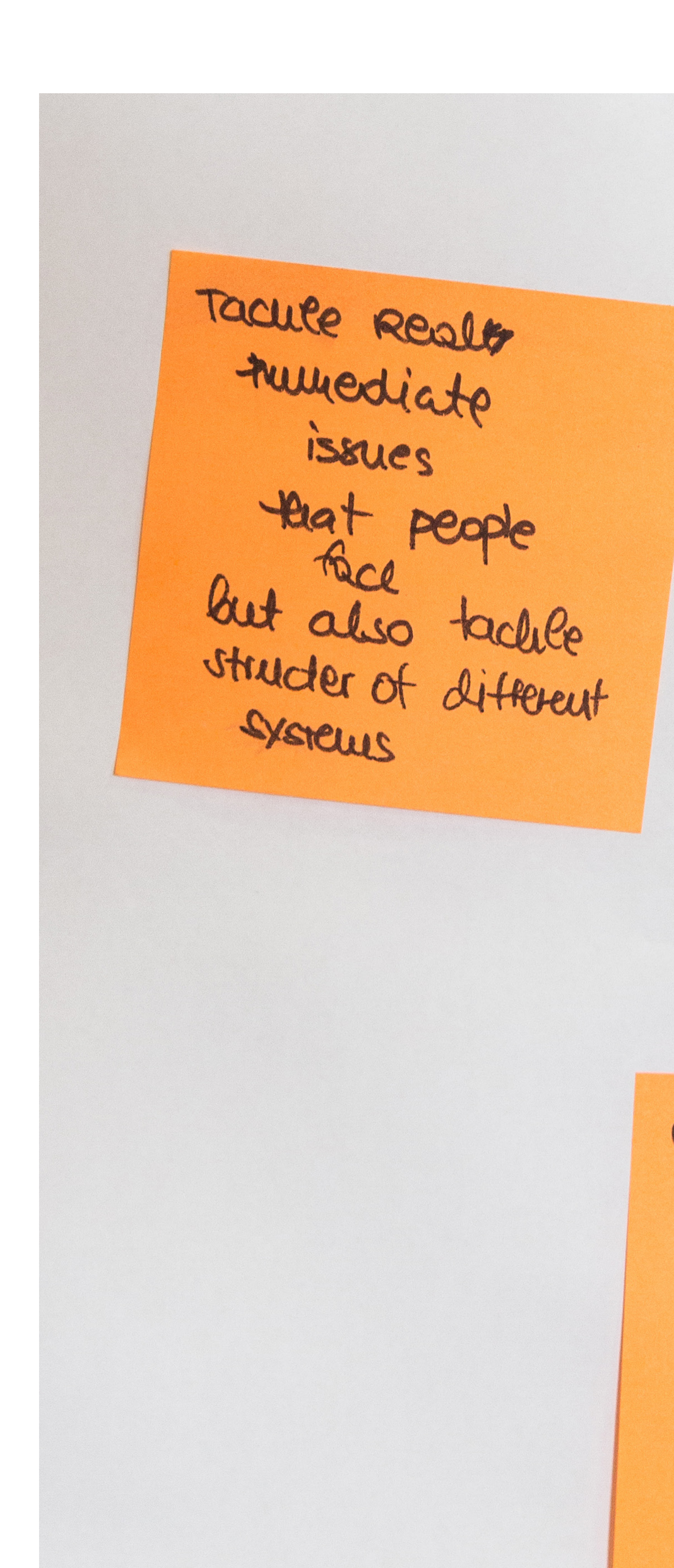
Este Open Paper busca reflexionar sobre la relación entre organizaciones filantrópicas (fundaciones u otras entidades privadas que invierten en causas sociales) y los agentes que reciben financiación por parte de estas entidades. Se centra especialmente en la relación entre ambos y trata de detallar las contradicciones y los problemas más comunes que suelen encontrarse tanto proveedores como receptores de dichos fondos. Cuestiones como los procesos para justificar la financiación o qué hace saludable una relación entre financiador y las organizaciones beneficiarias de dicha financiación, transparencia, qué implica financiar el activismo y qué retos afrontan ambas partes son algunas de las cosas que podrás leer.

El Open Paper se divide en dos:

UN ARTÍCULO de casi 5.000 palabras que explora los retos de construir una relación más democrática entre financiadores y receptores de fondos y utiliza como base 6 entrevistas (3 a financiadores y 3 a receptores de fondos) así como otras fuentes.

UNA EDITORIAL a modo de epílogo de ZEMOS98 con “No pidas a las organizaciones no convencionales que se adapten a lo convencional”.

Ten en cuenta que este Open Paper no tiene la intención de ser una herramienta válida para el conocimiento académico. Queremos que tenga una utilidad práctica. Siéntete libre de usarlo, modificarlo y remezclarlo.



Seville Activists Encounter (2016) - Foto de Gema Valencia

ZEMOS98

ZEMOS98 media entre instituciones, colectivos, organizaciones sociales y otros actores con el objetivo de crear espacios intersectoriales para el diálogo político. Lo hace al desarrollar procesos participativos, cuidando los bienes comunes, trabajando para hackear las narrativas dominantes y desarrollando contranarrativas mediáticas.

GRACIAS

Tenemos que agradecer a un gran número de personas por sus ideas y recursos, que han orientado tan bien este Open Paper. Gracias a las entrevistadas: Jordi Vaquer, Rose Longhurst, Jovana Djordjevic, Igor Stokfiszewski, Isabelle Le Galo, Romy Kraemer, Vivian Paulissen.



Asamblea de FundAction, Villarceaux, Francia (2019) - Alexander Sargos

FILANTROPÍA Y ACTIVISMO: ¿DÓNDE ENCONTRARSE PARA GENERAR UN CAMBIO SISTÉMICO?

"¿Es esto una batalla política? Sí, como lo es todo. Intentar mantener el statu quo o abordar solo los síntomas y no las causas de los problemas, como muchas fundaciones hacen, es también una posición política. No existe una posición apolítica en filantropía. Ocurre que la perspectiva de 'mantener las cosas como son' no solo es conservadora, sino también insostenible de cara a los desequilibrios globales, el cambio climático y la explotación de recursos. 'Tradicional', 'conservador' y 'progresista' son términos que no pueden observarse desde fuera de lo político. Todo lo contrario: muchas veces son una manera de mantener las políticas actuales, una política de cambio cosmético, no un cambio sistémico.
Fragmento de Funders Guide on Systemic Change, disponible a través de la red EDGE

INTRODUCCIÓN

Todo agente social necesita recursos para llevar a cabo su actividad. Desde el más fiero activista que legítimamente rechaza cualquier tipo de financiación pública hasta la más establecida de las ONGs. Ambos tienen en común que para conseguir lograr sus objetivos políticos o sociales necesitan recursos de diferente naturaleza. Al margen de las variadas opciones de financiación pública (local, regional, estatal, continental o global) una de las fuentes de financiación que apoyan proyectos de carácter social son las Fundaciones (u organizaciones filantrópicas, ya que no todas adoptan la forma legal de la Fundación).

Dentro de las fundaciones, al igual que dentro de las ONGs -o que en cualquier ámbito de la vida- coexisten distintas ideologías. En los últimos años hemos podido ver un creciente interés por parte de muchas fundaciones (tal y como apunta la Funders Guide mencionada en la cita al inicio del documento) un interés real por no ser mera cosmética y ser un agente de cambio social real. Radical philanthropy, progressives funders, cambio sistémico, democratización... Son muchos de los conceptos que en este tipo de foros se oyen cada vez más. ¿Qué significan más allá de ser una tendencia? ¿Qué cambios se están produciendo y cómo los perciben quienes reciben los fondos? ¿Cómo generar un punto de encuentro entre organizaciones sociales y fundaciones? Esas son las preguntas que vamos a explorar.

¿QUÉ ES EL RADICAL FUNDING?

El sector filantrópico es tan amplio como lo es la sociedad. Existen fundaciones creadas por bancos para intentar mejorar su imagen y financiar proyectos sociales que funcionan de manera asistencialista pero que no abordan las raíces del problema. Suele ocurrir que la fuente de financiación de las fundaciones genera diferentes tipos de desigualdades y, al mismo tiempo y por otro lado, hacen ver que su misión y valores consisten en combatir estas mismas desigualdades.

Al margen de la amplia tipología de organizaciones filantrópicas y fundaciones, sí existen personas que intentan generar un cambio para tratar de acortar el camino que hay entre aquellos procesos y actividades que necesitan recursos para cambiar la sociedad y quién distribuye dichos recursos. Las fundaciones, como cualquier otra organización, no dejan de ser lugares donde también se dan luchas ideológicas y de poder y donde unas y otras visiones pelean por ganar el sentido común.

Dentro de las Fundaciones que han asumido que tienen que llevar a cabo un cambio en la forma en que gestionan sus recursos han comenzado a usarse determinados adjetivos que ayudan a diferenciarlas de las tradicionales o de aquellas que claramente hacen un ejercicio cosmético de "Responsabilidad social corporativa". A esas fundaciones podemos encuadrarlas dentro de lo que llamaríamos Radical Funding (o también conocido como progressive funders o conceptos similares).

¿QUÉ IMPLICA EL RADICAL FUNDING EN ORGANIZACIONES SOCIALES?

Las organizaciones que trabajan con financiación privada por parte de fundaciones o fuentes filantrópicas también son diversas y variadas. Hay desde ONGs mainstream cuya política de transparencia es nula y en ocasiones no se puede saber si realmente están consiguiendo cambiar aquellos problemas que dicen estar cambiando. Pero también existen agentes mucho más vinculados a los movimientos sociales y al activismo que o bien ni siquiera tienen una organización legal o nunca han hecho un procedimiento administrativo para justificar gastos.

Existe, por tanto, dentro de las organizaciones sociales (tanto si están establecidas y tienen un funcionamiento convencional como si son informales y operan fuera de los marcos legales o económicos tradicionales) diferentes niveles de radicalidad política y de bienestar económico. Ni siquiera el activismo está exento de estas preguntas: hay ocasiones en que quién puede liberar tiempo para dedicarse a una causa social lo hace porque ostenta el privilegio de tener su situación económica o familiar resuelta desde un punto de vista material.

El desconocimiento del idioma en el que se ha de redactar la subvención que se solicita, la necesidad de tener una entidad legal o la invitación a usar un tipo de lenguaje específico son barreras burocráticas que las organizaciones sociales tienen que enfrentar al presentarse o recibir financiación. Esto funciona a menudo como disuasión o barrera implícita que opera con mayor claridad en situaciones en las que los colectivos son más vulnerables. Por poner un ejemplo, ¿cómo puede una mujer migrante que es trabajadora doméstica sindicarse o participar en una organización que busque mejorar sus condiciones laborales o sociales? Afortunadamente, existen cada vez más casos de espacios sociales que fomentan la auto-organización y que tratan de generar precisamente eso: que las personas que protagonizan las opresiones puedan tener voz y voto en cómo solucionar su propia situación.

Al margen de esto, hay otras muchas organizaciones pequeñas o medianas que tratan de hacerse un hueco al ejercer una posición intermediaria entre organizaciones filantrópicas y movimientos para generar un cambio sistémico, luchando constantemente contra la precariedad y la falta de fondos. Algunas de estas organizaciones practican lo que podríamos llamar "activismo profesionalizado". Suelen ser empresas sociales (cooperativas, ONGs, asociaciones sin ánimo de lucro) que intentan mantener una lógica radical al tiempo que buscan generar un empleo estable con su práctica política y social.

Ocurre a menudo que estas empresas sociales que tienden a la profesionalización se alían con 'financiadores progresistas' para pensar y desarrollar un modelo sostenible de financiación que responda a las necesidades del contexto y los movimientos que operan en él. Así, alimentan con sus prácticas, reflexiones y experimentos lo que venimos a llamar Radical Funding. ¿Cómo suele ser la relación entre empresas sociales y financiadores progresistas ? ¿Qué implica?

*** Nota de las editoras:**
Algunas de las personas entrevistadas se refieren a grants en relación a las ayudas o subvenciones que dan las fundaciones u organizaciones filantrópicas privadas; a grantmaker como el financiador en sí y por último a grantee, como las organizaciones beneficiarias de dichos fondos.



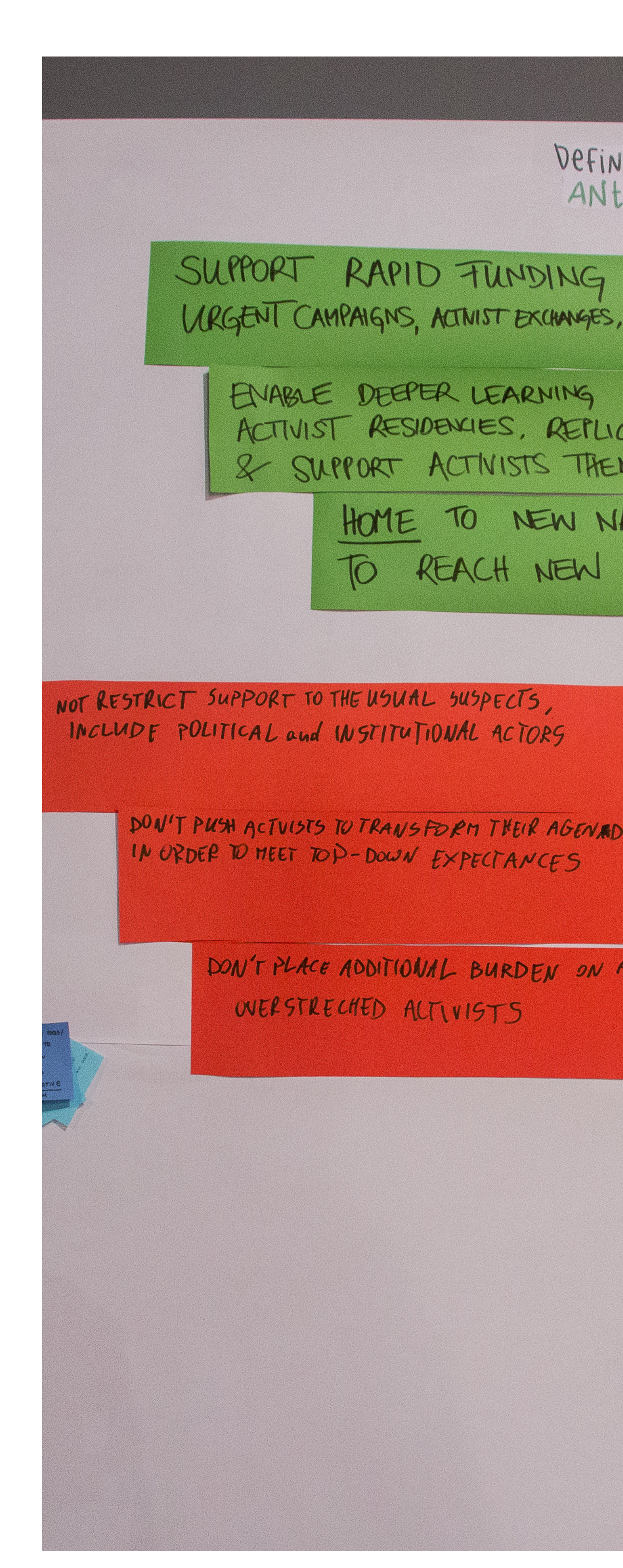
Asamblea de FundAction, Villarceaux, Francia (2019) - Alexander Sargos

¿CÓMO SE CONSTRUYE UNA RELACIÓN SALUDABLE ENTRE FINANCIADOR Y ORGANIZACIÓN BENEFICIARIA?

En cualquier tipo de relación, una comunicación honesta genera confianza. De hecho, para Isabelle Le Galo (directora en España de la Fundación Carasso) esto es clave: “Lo primero que se necesita en estos dos agentes es la confianza. Una relación de confianza en la que ambos consideramos que tenemos que aprender y podemos aprender del otro, que buscamos una comprensión compartida del ecosistema en el que estamos trabajando y que lo que estamos consiguiendo en esos ámbitos y que esas relaciones son horizontales, de igual a igual. Eso nos aleja muchísimo de una relación de vigilancia o de verificar que las cosas se hacen. Por ejemplo, estamos más bien en una relación de transparencia, honestidad, pero también profesionalidad”.

Para Jordi Vaquer (Open Society Initiatives for Europe) es clave que tanto quien da fondos como quien lo recibe acepte las reglas de juego: “Una relación saludable entre grantmaker y grantee pasa por la aceptación honesta de lo que subyace detrás. Es decir, si el grantmaker se niega a sí misma que el hecho de dar dinero está alterando la naturaleza de lo que pasa y la relación de poder que implica, esa relación no va a ser saludable. Si el que recibe dinero piensa lo mismo, que no pasa nada, que recibe el dinero pero yo soy el mismo... No va a funcionar. Es decir, el hecho de que uno de los dos o ambos nieguen cuál es la naturaleza de esta relación y que tiene unos costes (que son perfectamente asumibles o perfectamente gestionables, pero que existen), entonces, esto hace que la relación no sea saludable”.

Al final, decidir que el agente A recibe el dinero y el B, el C y el D no genera tensiones por mucho que la comunicación sea honesta. Romy Kraemer (Guerrilla Foundation) habla de esto y de la importancia de compartir los planes estratégicos de forma honesta: **“Tengo el poder de decidir quién recibe el dinero. Eso genera situaciones incómodas a veces. A veces te gusta la persona pero no el proyecto. Otras veces es al revés. En la mayoría de las ocasiones intento construir una relación honesta. Eso significa que tenemos que compartir nuestros planes y que tenemos que estar abiertos a la crítica. Pero principalmente, simplemente necesitamos ser completamente honestos. No entiendo cuando las fundaciones tienen miedo de compartir sus planes, o este miedo a no influenciar a los** ***grantees*** **con sus estrategias. Es un debate que hay que tener.”**



Seville Activists Encounter (2016) - Foto de Gema Valencia

Lo que ocurre es que no siempre esto es percibido como una conversación. De hecho, muchas organizaciones beneficiarias se quejan precisamente de no saber cuál es la estrategia de las fundaciones. Es justo lo que comenta Igor Stokfiszewski (Krytyka Polityczna). Se queja de las agendas ocultas: **"¿Qué puede estropear una relación? Probablemente la agenda oculta de la institución que financia. También cuando las expectativas no están claras y parece que no hay aunque haya. Son muy importantes pero nunca te las explican." Es más, quizás la palabra 'confianza' no signifique mucho si no va acompañada de protocolos o formas de actuar consensuadas y accesibles para ambas partes que estén claras previamente: "Creo que está demasiado usada en los espacios filantrópicos (...) Pero creo que es un buen valor y un buen principio. Pero lo que significa de verdad en la práctica son cosas como dar financiación sin normas y dejar que la gente haga los cambios que consideran."**

Lo que ocurre es que no siempre es sencillo asumir la posición de privilegio que supone pertenecer a una fundación y eso puede generar una desconfianza de partida. Vivian Paulissen (European Cultural Foundation) reflexiona en esta línea: **"Con el 1% de la población que ostenta el 45% de la riqueza mundial, las fundaciones son parte de la élite. Junto a la petición de la redistribución de la riqueza mundial vienen preguntas como: ¿quién define la estrategia? ¿Quién decide qué financiar? ¿Qué se hace en el interés del bien común? Sabemos que tenemos poder, porque tenemos el lujo de actuar con nuestros propios recursos."** Y al final, esto se traduce en otra pregunta crucial: ¿cómo involucrar a los que no ostentan esos privilegios para que los fondos lleguen hasta ellos y se usen de forma coherente?

QUIÉN ES Y QUIÉN NO ES PARTE DEL JUEGO

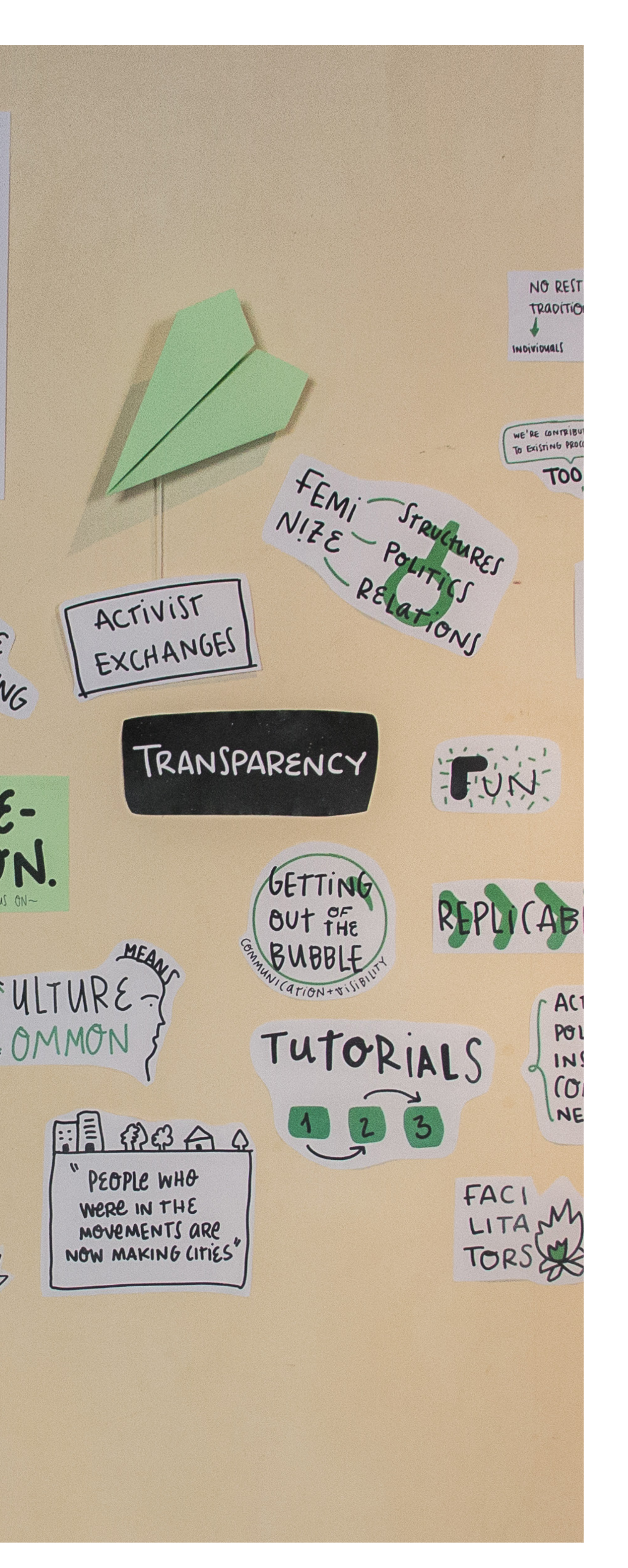
Jovana Djordjevic pertenece a Frida Fund, organización de financiación que da fondos a colectivos feministas, pero también ha estado en el otro lado, como receptora de fondos. En ese sentido conoce bien las dificultades de garantizar la diversidad y cómo gestionar esos privilegios: "Si creamos Frida solo para algunas, por ejemplo aquellas que hablan inglés o que saben leer una propuesta de este tipo, estaríamos perpetuando el mismo tipo de relaciones filantrópicas. Tenemos que trabajar mucho para acercarnos a comunidades que ya existen para que también puedan ser parte de esto. Así debería ser pensada la financiación. Primero, la gente debe tener capacidad de acceso y luego ser invitada a participar. Tiene que ser una participación significativa, no sólo preguntarles."

Romy Kraemer defiende que en su organización han llegado a financiar a gente que ni siquiera había tenido contacto con los procedimientos burocráticos para justificar los gastos de una financiación filantrópica: **"Preferimos *grants* rápidos y pequeños, donde no necesitamos mucho proceso burocrático. Respetamos la idea de otras fundaciones sobre *grants* grandes y de largo recorrido, pero si crecemos intentaremos mantener estas ayudas pequeñas. Esta petición ha estado ahí durante los últimos veinte años. Con *grants* pequeños puedes trabajar con aquellas personas que nunca reciben estos fondos".** Garantizar la diversidad de las organizaciones a las que se les conceden las subvenciones nos enfrenta al reto de acercarnos a agentes cuyo funcionamiento interno es más radical, o se encuentran en situación de mayor vulnerabilidad frente a la burocracia y la necesidad de justificar los gastos que las fundaciones suelen imponer. De hecho, incluso aquellas organizaciones y movimientos que tienen una estructura legal enfrentan el reto de, no solo producir la actividad o el proyecto para el que han sido financiados, sino también de cumplir indicadores de sostenibilidad acorde a un modelo de negocio.

Para Igor Stokfiszewski esta contradicción tiene que ver con el tiempo que se tarda en producir un cambio social: **“Trabajábamos en el distrito. La primera intervención fue hace 10 años. Y es justo ahora cuando vemos los resultados materiales de nuestras acciones.”** Lo que ocurre es que a veces incluso con 10 años de diferencia se consiguen más cambios intangibles que materiales. Stokfiszewski continúa explicando su experiencia en Ursus: **“¿Cuál es nuestro rol social? Hemos entendido que el principal es facilitar el empoderamiento de la comunidad, lo que significa que no podemos solucionar sus problemas de manera directa”.** Y por supuesto, no todas las fundaciones están dispuestas a asumir un marco como este, aunque en el fondo sepan que un cambio sistémico solamente va a conseguirse a través de la acción colectiva. Y esta solo puede producirse si la autoestima fluye lo suficiente como para que una comunidad de personas afectadas por un problema se haga cargo de liderar su problema y tratar de cambiar las cosas.



Relatoría gráfica de Pablo Navarro en Seville Activists Encounter (2016)
Foto de Gema Valencia



RENDICIÓN DE CUENTAS EN EL CAMBIO SISTÉMICO

Cualquier organización que recibe fondos tiene que justificar cómo los utiliza. En muchos casos, el reto pasa por generar un marco de transparencia que permita ver cómo se ha invertido el dinero al tiempo que se da pie a documentar cuestiones intangibles o no tan fáciles de medir. El modelo tradicional se basa en el informe y éste suele tener dos partes: una parte narrativa y otra parte económica. El problema es, ¿dónde quedan las transformaciones reales que no se recogen en los indicadores de impacto de las justificaciones?

Para Rose Longhurst (pertenecía en el momento de participar en este documento a Edge Fund) parte del problema reside en importar un modelo que viene del mundo del emprendizaje al mundo del activismo: **"Es casi imposible decir cuándo la financiación de cualquiera ha contribuido a un cambio significativo (...) Cuando el mundo es tan complejo y hay tantos factores en el hecho de crear cambio social o hacer que algo funcione o no, la noción de prever que tu manera de distribuir el dinero produzca cambios por defecto no sólo es naif, sino también necio. Creo que la única manera de valorar eso es centrarnos en el proceso como organizaciones filantrópicas."**

Stokfiszewski editó una publicación titulada "Culture and development: beyond neoliberal reason". En ella se analiza a través de distintos casos cómo evaluar el impacto social del activismo cultural o de la producción cultural de carácter social. En la editorial de introducción, defiende la idea de que a veces no es fácil medir el impacto social de la cultura: **"La contribución de la cultura al desarrollo socioeconómico no puede ser reducido a indicadores de consumo individual o al tamaño del sector cultural (incluyendo las industrias creativas) en la economía. Esta contribución es visible, en su lugar, en la capacidad de la cultura para empoderar y promover el comunitarismo, en su potencial para inspirar la creatividad y la innovación, en su capacidad para dar forma a las actitudes de las empresas y las fundaciones"**. Y de hecho esta idea realmente es aplicable a muchas otras disciplinas, especialmente aquellas que intentan producir cambio social, sean o no culturales. De hecho, para Stokfiszewski la clave está en no considerar como cambios materiales solo aquellos que son medibles: **"La identidad y la memoria pueden ser recursos del desarrollo de una subjetividad fuerte. Quiero decir, cuando tienes una subjetividad de hierro, puedes ser activo hacia los otros, puedes compartir. Es un recurso en sí mismo."**

Jovana Djordjevic cree que tiene que ver con la falta de flexibilidad de los sistemas para evaluar de los *funders*: **"Los sistemas son muy rígidos. Las fundaciones quieren asegurar que los apoyos a organizaciones van a producir buenos informes, buenas fotos. Yo creo que la filantropía tiene que huir de estas dinámicas".** Djordjevic va más allá y explica que obviamente hay fundaciones que tienen que reportar ante otras fundaciones más grandes y ahí es donde suele encontrarse el origen a esos sistemas de evaluación tan convencionales: **"De hecho, esas fundaciones radicales tienen menos dinero que las tradicionales, y ese es parte del problema (...) Porque controlan el campo de la filantropía, las grandes apoyan a las pequeñas.". Djordjevic piensa también que el problema está en no ver el impacto que hay en el proceso: "Creo que el proceso es la parte más importante. La mayoría de las organizaciones y fundaciones no ven el impacto del proceso. Por eso no se contempla la posibilidad de la financiación participativa. La gente sigue preguntando ¿cuál es el impacto? (...) Las fundaciones todavía preguntan los números en relación al impacto."**

La cuestión es que en cualquiera de los casos e incluso dentro de un marco flexible y abierto, medir el impacto social de una actividad o proyecto es necesario si se quiere evaluar si se ha mejorado algo. ¿Tiene todo que ver entonces con los indicadores? Jordi Vaquer alerta sobre ellos y da tres argumentos: "Primero, los indicadores de impacto tienen un peligro. Y el peligro que tienen es que el donante pone el indicador de impacto en el centro de su estrategia. La experiencia nos dice que esto acaba por alterar la naturaleza de lo que se acaba haciendo. Y los temas de justicia social suelen resultar perdedores porque son menos susceptibles de indicadores de impacto, especialmente menos numéricos, que los otros. Segundo, que las apuestas arriesgadas son menos probables porque el donante va a buscar la apuesta más segura, que es la que te va a cumplir los indicadores. Y tercero. que el grado en el cual el receptor se ajusta a las necesidades, los intereses y las exigencias del donante suele ser mayor". Sin embargo, Vaquer avisa: "Esto no quiere decir que el dinero filantrópico tenga que convertirse en una manera de esquivar la rendición de cuentas".

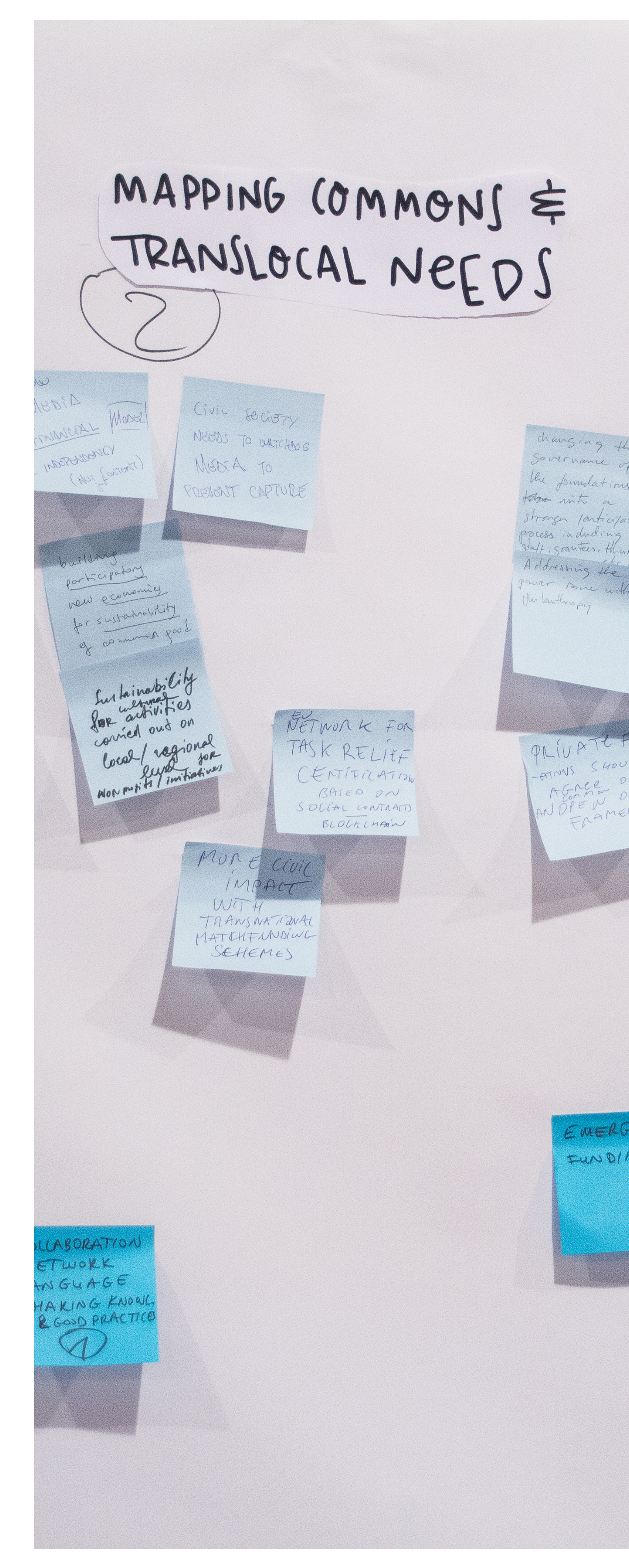
Para Isabelle Le Galo hay una comunión entre lo racional y lo emocional a la hora de financiar proyectos: "Creo que allí hay dos vías principales, hay una que es convencer desde el enamoramiento y eso vale para líneas de proyectos financiados que tienen que ver con un convencimiento de corazón . Mucho del mundo de la filantropía tiene que ver con el corazón, en realidad. En ese caso, explicar bien cómo están trabajando esos proyectos y qué es lo que están haciendo respetando mucho que la organización busca otro tipo de impacto u otra cosa, pero hay que poder explicarlo. Y para poder explicarlo tienes que ser muy profesional en tu evaluación. No me gusta la palabra impacto, pero sí tienes que ser muy preciso en las cosas que medir, en mirar y en calificar las cosas que pasan en el ecosistema. La otra vía es desde todo lo contrario, desde la razón. Para organizaciones que buscan unas cosas muchísimo más pragmáticas, como puede ser una cuestión de visibilidad, una cuestión de marca y un largo etcétera de cosas que son mucho más tangibles y medidas que a día de hoy, yo creo que para ese segundo grupo lo importante es vincular la práctica con los grandes retos de hoy, las grandes tendencias y la ciudadanía. Es decir, si somos capaces de demostrar que el arte es importante para el espíritu crítico de la sociedad. Entonces ya estás hablando de otra cosa, estás hablando de consumidores potenciales, estás hablando de portantes, pero es verdad que tenemos que llegar hasta donde están los individuos y las personas para poder agregar y remontar, demostrando otro tipo de impactos".

¿CUÁL PODRÍA SER EL MODELO DE LA FINANCIACIÓN RADICAL?

La palabra radical puede sonar tramposa en algún momento. Como lo son muchas otras palabras hoy en día. Los conceptos se vuelven escurridizos cuando son campos de batalla. Yendo al detalle no es lo mismo el populismo autoritario de Trump que el populismo inclusivo de Alexandria Ocasio-Cortez. Al igual que no existe una única noción de radicalidad ni un solo tipo de fundaciones.

Lo que sí parece evidente es que existe un deseo expreso por parte de cierto sector filantrópico por buscar nuevas formas de gestionar los recursos. Tanto si lo llamamos "radical", "progresista" o si usamos otro tipo de adjetivos, del objeto de análisis aquí son las entidades filantrópicas que desean un cambio social hacia una sociedad más igualitaria, más justa en lo social y más democrática. Teniendo en cuenta ese deseo, la clave es: ¿dónde pueden encontrarse el activismo y las organizaciones sociales junto con las Fundaciones y entidades filantrópicas que desean un cambio social? ¿Cuál es el modelo?

Para Rose Longhurst está claro: **"Mama Cash ha dado financiación estructural de diez años a algunas organizaciones. No hay motivo aparente por el que la mitad de las fundaciones de este mundo no puedan dar financiación estructural durante 10 años, por ejemplo. Y eso que Mama Cash no tiene ni siquiera dotación"** Porque de hecho, a veces la clave de financiar un proceso está precisamente en lo que no estaba planificado: **"Los resultados inesperados son otro argumento por el que deberíamos tener financiación estructural (...) Existen increíbles y radicales sistemas de evaluación que permiten recoger todo tipo de información sobre los beneficios inesperados en estas organizaciones. Por ejemplo, hay una técnica usada en el sector del desarrollo internacional llamada 'el cambio más significativo' y es básicamente para preguntarle al grantee: ¿cuál es el cambio más significativo para ti?"**



Seville Activists Encounter (2016) - Foto de Gema Valencia

Para Jordi Vaquer la clave es elegir en qué lugar del espectro se encuentra el apoyo que va a dar la filantropía y cómo quiere situarse quien recibe los fondos: "Yo creo que múltiples niveles. El nivel 1 que es infraestructura para el activismo, el Nivel 2 es activismo no profesionalizado y el nivel 3 el activismo profesionalizado. Y luego todos los pasitos en medio. Por ejemplo hay un tipo de activismo que yo llamaría híbrido: el que combina actividad empresarial cooperativa con activismo. (...) Lo que tienes que decidir como grupo activista es en qué lugar de la escala está el sitio de decir 'no, yo aquí voy a funcionar sin recursos económicos y con recursos no monetarios, porque al entrar con recursos monetarios esto ya distorsiona completamente mi existencia' o bien el nivel máximo, es decir, yo me super profesionalizado porque quiero que haya las mejores herramientas de marketing digital al servicio de causas que me parecen importantes. Entonces, entre todo este espectro, yo creo que la filantropía cubre algunos huecos, pero que saber dónde te sitúas y en el lugar donde se te sitúa es generar una constelación de recursos que comprenda la filantropía privada, pero también otros". Vaquer también avisa, cree que el activismo tiene que ser consciente de las limitaciones de la filantropía: "Para mí el activismo casi siempre tendría que imaginar la filantropía no como una senda, sino como un atajo. Tú lo que tienes que hacer es construir una base de poder político sostenible económicamente. La filantropía es un atajo que te permite evitarte un rodeo muy largo. Pero si tú consideras que tu manera de funcionar y va a estar siempre basada en encontrar a un *radical funder* que te dé dinero, hay algo problemático porque al final se está vinculando a una expresión del poder económico, a una gran acumulación de capital para siempre. Para poder existir, entonces ya no es el atajo y es la razón de ser y de existir".

Igor Stokfiszewski cree que en ocasiones no existe un mercado para lo que determinadas organizaciones sociales hacen. Y de hecho, si existiera un mercado, sería mucho más caro: **"Somos baratos. Fuerza de trabajo barata. Durante un año, estuve trabajando en un teatro público de Varsovia con dos compañeros, haciendo un proyecto participativo para entender cómo trabajar de manera democrática en una institución como esta, y esto podría ser hecho también por alguien operando en los mercados, como consultor o *coach* por mucho más dinero. Citando a un famoso director teatral polaco: "teatro pobre no significa teatro barato. Queremos la austeridad, pero no la de la Troika"**. Esto desvela el conflicto que existe a la hora de aplicar parámetros productivos a actividades de carácter social o político: el activismo es muchas veces precario per se. ¿Pueden las fundaciones democratizar la forma en que tienen de operar con sus fondos sin perpetuar la precariedad? Quizás sea una combinación muy complicada.

FundAction es un buen ejemplo de un intento interesante para reflexionar: se trata de una plataforma de financiación participativa donde actualmente cohabitan 248 participantes de diferentes países de Europa. La forma de funcionar es que varias fundaciones reservan unos determinados fondos y los usuarios de la plataforma son los que, a través de sus votaciones y de paneles con personas escogidas al azar, deciden cómo se distribuyen los fondos en 3 tipos de subvenciones (de 1,5K, de 5K y de 20k). El modelo está en fase experimental y forma parte de esos intentos que antes mencionábamos por intentar mejorar los procesos en la toma de decisiones sobre cómo los fondos se distribuyen en contextos activistas. La cuestión es que, más allá del funcionamiento y posibles mejoras de esa toma de decisiones, el sistema se sostiene porque hay un equipo de facilitación formado por 7 personas (que se renueva cada año y donde nadie puede permanecer más de 2 años) que reciben un *allowance* de 500€ al mes. Muchos de ellos lo compatibilizan con otros trabajos. También es justo mencionar que no es lo mismo, desgraciadamente, 500€ residiendo en UK que residiendo en Croacia. La pregunta legítima que hay que hacerse es: a pesar de las buenas intenciones, ¿podría este modelo estar supliendo un trabajo profesional llevado a cabo por las fundaciones a través de contratos precarios?

Rose Longhurst cree que quizás es algo a reflexionar: **"Uno de los financiadores de una organización para la que trabajaba dijo que estaban reduciendo los *grants* cada año para animar a la organización a pensar cómo ser sostenible. ¿De dónde creen que vamos a sacar el dinero? Solo vamos a pasar más tiempo pidiendo dinero a otras fundaciones para recuperar lo perdido. No vamos a convertirnos en algo sostenible de un día para otro porque nos corten la financiación. Y decían cosas como: "Quizás podríais probar el crowdfunding". Es una manera de pedir a la gente con menos dinero que rellenen el hueco que una gran fundación con mucho dinero está creando de manera artificial. ¿Por qué nos ponéis en esa situación? ¿En qué forma de pensar loca cabe esa idea? La única razón que encontré es que esta gente nunca ha trabajado en una organización sin ánimo de lucro y nunca has tenido que conseguir financiación, o nunca tuviste que vivir lo que es rascar presupuesto de 15 proyectos diferentes para poder pagar a tu equipo y cuadrar de forma surrealista tu contabilidad. Creo que es de un paternalismo brutal."**



Asamblea de FundAction, Villarceaux, Francia (2019) - Alexander Sargos

“Las fundaciones necesitan democracia, honestidad, participación, rendición de cuentas, diversidad y colaboración verdadera. La filantropía como un bien común puede ser una utopía hacia la que caminar. Pero por qué no trabajar hacia un manejo colectivo de los recursos que sea abierto y participativo.” tal y como apunta Vivian Paulissen. La intención por parte de las fundaciones está ahí. Las críticas (y autocríticas) también están ahí. Pero no existen los modelos perfectos. Hay ensayos e intentos. Lo único que parece claro es el objetivo común y que, más allá de los estereotipos que podamos tener sobre las organizaciones filantrópicas o sobre las organizaciones sociales o activistas, ambas quieren cosas parecidas: cambiar el mundo. La cuestión es cómo hacerlo.



Relatoría gráfica de Pablo Navarro en Seville Activists Encounter (2016)
Foto de Gema Valencia

NO PIDAS A LAS ORGANIZACIONES NO CONVENCIONALES QUE SE ADAPTEN A LO CONVENCIONAL

Nuestra organización tiene 22 años. Hemos hecho cosas muy distintas: coordinar eventos internacionales, facilitar talleres, editar vídeos, escribir código, hacer muchos posters, planificar campañas de comunicación, escribir ficción, dar conferencias y entrevistas para doctorandos, cocinar comida y acoger a gente en casa. Hemos trabajado con activistas, artistas, trabajadores sociales, académicos, periodistas, docentes. Y, aún teniendo esta experiencia heterogénea, hay una cosa que no hemos conseguido todavía: tener un modelo económicamente sostenible.

Cuando empiezas a trabajar en algo así, la gente duda de la valía de tu trabajo. Pero cuando además trabajas en una organización con fines sociales en vez de beneficio económico, eres considerado algo así como un zombie. La gente suele pensar que eres un aventurero o que no has valorado los riesgos de la elección. Y es cierto que hay riesgos: en muchos países (incluyendo España) con la crisis financiera, muchos trabajos raros como el nuestro no producían ingresos. Podemos nombrar muchos, de científicos a docentes, de investigadoras a realización de vídeos. Como éramos una mezcla de todo eso, teníamos el combo perfecto: un trabajo que no era considerado crucial y que generaba pocos ingresos. De hecho, la pandemia le dio hasta nombre: trabajos no esenciales.

Muchas veces hemos estado en reuniones, conferencias y talleres donde el foco del debate no era a nivel de contenido sino a nivel económico: ¿cómo hacernos sostenibles? ¿Cuál es el modelo económico? Y es legítimo: necesitamos pagar las facturas. Es saludable discutir las condiciones materiales en las que hacemos el trabajo. Pero honestamente, una de las cosas molestas de esto es cuando alguna gente intenta convencerte de que tienes que centrarte en lo económico en vez de lo social.

En nuestra organización hemos trabajado de manera horizontal durante 20 años. “Horizontal” no significa “drogas para todos, celebremos y volvamos a los 60”. Trabajar horizontalmente significa intentar redistribuir el poder, desarrollar procesos de decisiones democráticas, activar la inteligencia de grupo al tiempo que buscamos lo mejor de cada una, asegurar que todo el mundo siente que encuentra su espacio para contribuir más allá de tareas concretas, evitando la rigidez vertical de las jerarquías.

Además, no vendemos productos. Trabajamos con conocimiento. Cuando hacemos un trabajo creativo puedes contar las horas para hacer un presupuesto. Pero más allá de la creatividad y sus mitos, si tienes un objetivo social, es un proceso que nunca acaba. También puede llamarse “activismo”. El activismo real no puede ser comercializado. Por eso siempre nos sorprendemos cuando una fundación nos empuja a “trabajar sobre un modelo empresarial”. Sabemos que es un intento bienintencionado. Quieren que seamos independientes financieramente, sostenibles en el largo plazo, económicamente saludables…¿Quién no quiere eso?

En los últimos diez años hemos trabajado mucho con el sector filantrópico. Y esta idea es el resultado de esa experiencia: queridas (algunas) fundaciones, tenéis que parar de pedir que los activistas sean emprendedores. A veces se puede combinar. Y cuando eso pasa, recibes la medalla de oro: luchar por el cambio social y tener un salario. Pero en muchísimos casos, eso no puede pasar. O peor: a veces, las organizaciones cambian su forma de organizarse, su forma de hacer activismo, porque necesitan ajustarse a las peticiones de sus financiadores.

Uno de los principales aprendizajes de estos años es que las organizaciones sociales deberían trabajar en procesos más que en proyectos. Y eso es lo que el activismo ha hecho siempre: insistes en lo que te moviliza a pesar de todo. Por eso creemos de manera firme que deberíamos buscar un horizonte de financiación estructural a largo plazo para ciertas organizaciones y activistas. No pedirles que se transformen en vendedores de lo que hacen sino que se mantengan en su misión social al apoyar precisamente lo que está fuera del mercado. Ese es el valor. Y si el reto está en la rendición de cuentas, trabajemos en eso. Debería haber maneras de documentar los procesos de manera honesta.

Mantener nuestra forma de ser, no convencionales, es crucial para nuestras sociedades a día de hoy. No es solo estar contra la xenofobia, el racismo, el machismo, la LGTBIfobia o la contaminación del planeta. Es sobre inventar soluciones a los problemas que tenemos. Es sobre activar la imaginación colectiva para mejores democracias. Es sobre traer luz a tiempos oscuros. Y eso no debería ser comercializado. Porque no encaja en el mercado.



Puedes encontrarnos en nuestras redes sociales:

https://twitter.com/ZEMOS98

https://www.instagram.com/zemos98/

https://www.facebook.com/ZEMOS98

O en nuestra web:

http://zemos98.org/

O suscribirte a nuestra newsletter en:

info@zemos98.org